

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 20 日 (月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. トータルソリューションとストック売上による安定収益構造が特徴	01
2. 2022 年 3 月期は大幅増収増益で着地	01
3. 2023 年 3 月期増収・2 桁営業増益予想、さらに上振れの可能性	01
4. パーパス策定で新たな成長ステージへ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要と特徴・強み	05
2. システム開発事業	05
3. サポート&サービス事業	06
4. IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤	07
5. パーキングシステム事業	08
6. リスク要因・収益特性	10
7. IT 関連事業の利益率が上昇基調	11
■ 業績動向	12
1. 2022 年 3 月期連結業績の概要	12
2. セグメント別動向	14
3. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	18
● 2023 年 3 月期連結業績予想の概要	18
■ 成長戦略	19
1. さらに成長に向けてパーパスを策定	19
2. 現・中期経営計画の進捗状況	19
3. 2023 年 3 月期は次期中期経営計画の基盤づくり	20
4. パーパス策定で新たな成長ステージへ	21
■ 株主還元策	21
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	21
2. 株主優待制度	22
■ ESG・SDGs への取り組み	23
1. サステナビリティ経営を推進	23
2. ダイバーシティへの取り組みも強化	23

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

要約

トータル・ソリューション・プロバイダーとして成長戦略を推進

日本コンピュータ・ダイナミクス <4783> は、50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアで、トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進している。そして 2022 年 4 月には、さらなる成長に向けて、「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めたグループのパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定するとともに、経営理念を一部改定して「ユニークな技術とサービスにより、明るい未来に貢献する。」とした。

1. トータルソリューションとストック売上による安定収益構造が特徴

IT 関連のシステム開発事業（システム・インテグレーション）、サポート＆サービス事業（サービス・インテグレーション）、及び IT ソリューションのノウハウを活用した無人駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の 3 本柱としている。50 年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービス、ワンストップでサービスを提供するトータルソリューションを強みとしている。さらに、IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤と長期継続取引が特徴で、約 8 割にも上るストック売上比率によって安定収益構造となっている。

2. 2022 年 3 月期は大幅増収増益で着地

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が 2021 年 3 月期比 17.0% 増の 20,550 百万円、営業利益が 272.3% 増の 902 百万円、経常利益が 146.1% 増の 956 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 214.7% 増の 458 百万円で、大幅増収増益となった。IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）が引き続き好調に推移した。システム開発事業では案件獲得が順調に推移し、サポート＆サービス事業では前期に受託した情報システム部門業務アウトソーシング案件の稼働が本格化した。パーキングシステム事業は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が継続したが、2021 年 3 月期との比較では影響が和らいで回復基調となった。この結果、営業利益は V 字回復の形となった。

3. 2023 年 3 月期増収・2 桁営業増益予想、さらに上振れの可能性

2023 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 2022 年 3 月期比 2.2% 増の 21,000 百万円、営業利益が 10.8% 増の 1,000 百万円、経常利益が 7.6% 増の 1,030 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 30.9% 増の 600 百万円としている。IT 関連事業の売上高計画は 2.3% 増の 14,800 百万円としている。顧客企業における DX 投資拡大も背景として順調に伸長する見込みだ。パーキングシステム事業の売上高計画は 2.1% 増の 6,200 百万円としている。コロナ禍の影響が和らいで緩やかな回復が続く見込みとしている。コスト面では人的資本や DX 推進に伴う戦略的投資を拡大するが、増収効果や生産性向上効果などで吸収して 2 桁営業増益予想としている。親会社株主に帰属する当期純利益は減損損失計上が一巡して大幅増益予想としている。全体としては保守的な印象が強く、弊社では会社予想に上振れの可能性があるとして評価している。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

要約

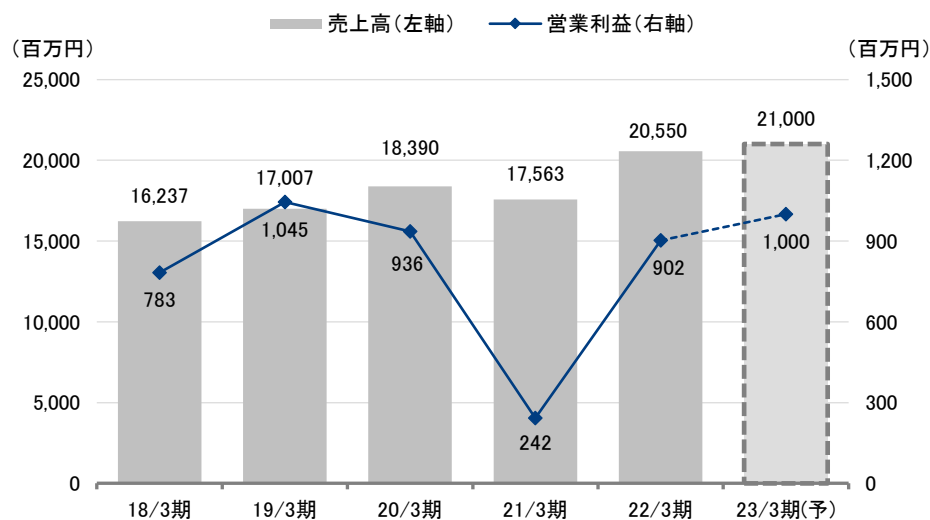
4. パーパスを策定して新たな成長ステージへ

現・中期経営計画の最終年度 2023 年 3 月期目標値に対しては、売上高は 1 期前倒しで達成したが、営業利益が未達となる見込みだ。IT 関連事業は順調に伸長したが、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を大きく受けたことが主因である。下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「パーキングシステム事業の事業環境がコロナ禍で大きく変化した、IT 関連事業は順調に収益力が向上している。次期中期経営計画では、成長に向けた基本方針に大きな変化はないが、パーキングシステム事業の事業環境がコロナ禍前の水準に戻らないことも想定し BPR を推進するとともに、サステナビリティ経営を意識しながら変革や新分野へのチャレンジをさらに加速させたい」と熱く語っている。弊社では、IT 関連事業が引き続き牽引するだけでなく、パーパス策定や積極的な事業展開によって、同社が新たな成長ステージに入る可能性があると評価している。

Key Points

- ・ トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進
- ・ 2023 年 3 月期は増収・2 桁営業増益予想、さらに上振れの可能性
- ・ パーパスを策定して新たな成長ステージへ

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022 年 6 月 20 日 (月)
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

会社概要

50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニア

1. 会社概要

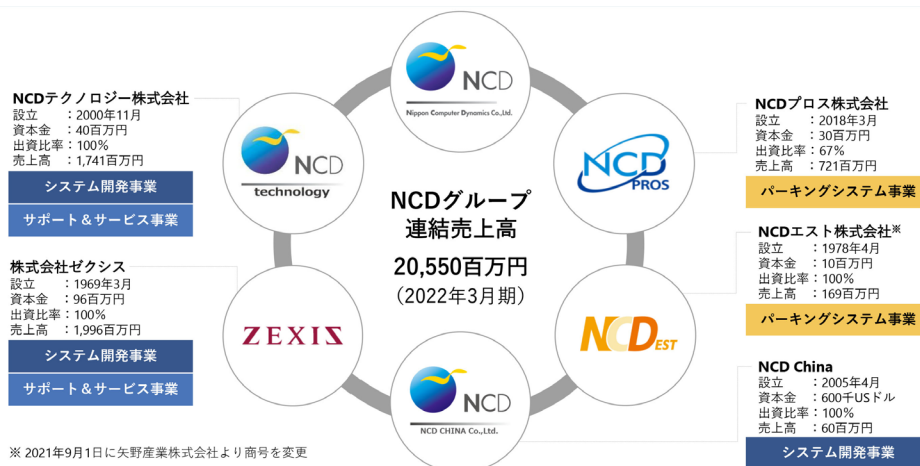
同社は 50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアで、トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進している。2022 年 4 月にはパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが活き活きと輝ける社会をつくる。」を策定するとともに、経営理念を一部改定して「ユニークな技術とサービスにより、明るい未来に貢献する。」とした。

2022 年 3 月期末時点の事業拠点は、本社（東京都品川区）、お台場オフィス（東京都江東区）、江東サービスセンター（東京都江東区）、福岡オフィス（福岡市博多区）、小倉オフィス（福岡県北九州市）、長崎オフィス（長崎県長崎市）。第 2MSC（マネージドサービスセンター）含む、及び五島オフィス（長崎県五島市）である。

グループは同社、及び子会社の NCD テクノロジー（株）、（株）ゼクシス、天津恩馳徳信息系统開発有限公司（以下、NCD China）、NCD エスト（株）（2021 年 9 月に矢野産業（株）が商号変更）、NCD プロス（株）（出資比率 67%）で構成されている。NCD テクノロジーはシステム開発等の IT 関連事業、ゼクシスはパナソニックホールディングス <6752> グループ向けを中心とするシステム開発等の IT 関連事業、NCD China は中国におけるシステム開発事業、NCD エストは九州における駐輪場事業、NCD プロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。なお有料職業紹介事業の East Ambition（株）については 2021 年 6 月 29 日付で全株式を譲渡して連結から除外した。

2022 年 3 月期末の総資産は 11,890 百万円、純資産は 4,468 百万円、資本金は 438 百万円、自己資本比率は 37.3%、発行済株式数（自己株式 728,932 株含む）は 8,800,000 株である。

グループ企業の紹介



出所：会社説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本コンピュータ・ダイナミクス

2022 年 6 月 20 日 (月)

4783 東証スタンダード市場

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

1967 年 3 月に設立してシステム開発事業を開始、1995 年 10 月にサポート & サービス事業を開始、1997 年 10 月にパーキングシステム事業を開始した。株式関連では 2000 年 9 月に日本証券業協会に店頭登録（その後、取引所の合併等に伴い東証 JASDAQ 上場）した。なお 2022 年 4 月の東京証券取引所の市場再編に伴って東証スタンダード市場に移行した。

グループ企業関連では 2000 年 11 月に日本システムリサーチ（現 NCD テクノロジー）を設立、2005 年 4 月に NCD China を設立、2007 年 12 月にゼクシスを子会社化（2008 年 8 月に完全子会社化）、2018 年 3 月に NCD プロスを設立、2019 年 4 月に矢野産業（2021 年 9 月に現 NCD エストに商号変更）を子会社化した。

沿革表

年月	項目
1967年 3月	ソフトウェア開発会社として東京都渋谷区恵比寿に同社を設立
1970年 1月	中近東での総合システム開発・導入を成功させ、海外でのソフトウェア開発を日本で初めて達成
1976年 9月	システム開発の方法論「PRIDE」（米国 MBA 社開発）を日本で第一号ユーザーとして導入
1979年 4月	事業拠点として福岡営業所（現 福岡オフィス）を開設
1990年 2月	通商産業省（現 経済産業省）の「システムインテグレータ」企業に認定
1995年10月	サポート & サービス事業を開始
1997年10月	ファインテックシステム（株）、（株）シー・エイ・ピー、（株）ホロンと合併
1997年10月	パーキングシステム事業を開始
1999年 4月	東京都品川区西五反田に本社を移転
2000年 9月	日本証券業協会に店頭登録
2000年11月	（株）日本システムリサーチ（現 NCD テクノロジー（株））を設立
2004年12月	株式会社ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 4月	天津華苑産業区に天津恩馳徳徳信息系统開発有限公司を設立
2006年 6月	プライバシーマーク認定を取得
2007年 5月	ISO9001 認証を取得（福岡営業所を関連事業所として認証）
2007年12月	（株）ゼクシスを子会社化
2011年 5月	事業拠点として長崎営業所（現 長崎オフィス）を開設
2013年 3月	パーキングシステムの事業駐輪場管理台数が 30 万台突破
2015年11月	事業拠点として江東サービスセンターを開設
2017年 3月	創立 50 周年
2018年 3月	NCD プロス（株）を設立（67% 子会社）
2019年 4月	矢野産業（株）を子会社化（2021 年 9 月 NCD エスト（株）に商号変更）
2019年10月	事業拠点としてお台場オフィスを開設
2020年 4月	事業拠点として長崎県五島市内に五島オフィスを開設
2020年 4月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 50 万台突破
2021年 4月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 60 万台突破
2021年 9月	健康優良企業「金の認定」を取得
2021年10月	サステナビリティ推進委員会を設置
2022年 4月	東京証券取引所 スタンダード市場に移行
2022年 4月	パーパスを策定して経営理念を一部改定

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

■ 事業概要

IT 関連（システム開発、サポート & サービス）及び パーキングシステムを展開

1. 事業概要と特徴・強み

同社はトータル・ソリューション・プロバイダーとして、IT 関連のシステム開発事業（システム・インテグレーション）とサポート & サービス事業（サービス・インテグレーション）、及び IT ソリューションのノウハウを活用した無人駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の 3 本柱としている。

独立系として 50 年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービス、最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識、ワンストップでサービスを提供するトータルソリューションを強みとしている。さらに、IT 関連事業では大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなど大手優良企業との強固な顧客基盤を構築し、約 8 割にも上るストック売上比率によって安定収益構造となっている。

システム開発は基幹業務系システムの開発・保守受託が主力

2. システム開発事業

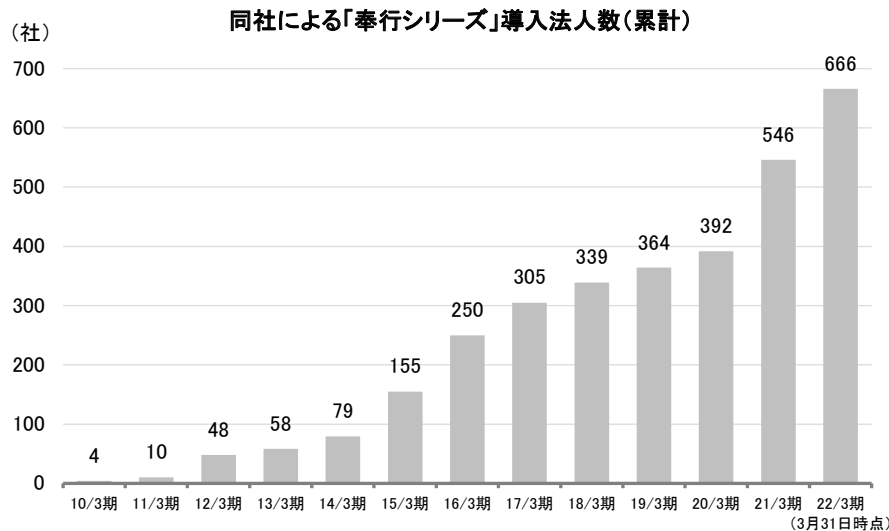
システム開発事業は、中堅企業・大企業グループ向けに、システム構築ソリューション、インフラ構築ソリューション、パッケージ・ソリューションなど、基幹業務系システムを中心に企画・設計・開発・構築・導入・保守・運用を受託するシステム・インテグレーションを展開している。

大規模システム構築から小規模システム構築まで、50 年以上にわたる豊富な実績で培ったノウハウをベースに、同社独自のシステム開発標準 NS-SD（NCD Standard System Development）や、プロジェクト管理標準 NS-PM（NCD Standard Project Management）を構築し、安定した品質を担保するシステム開発を実現している。

パッケージ・ソリューションは、中堅企業のように短期間かつ低コストでシステムを導入したい企業向けのソリューションとして、戦略的パートナー企業のパッケージソフトの導入・カスタマイズ・運用支援などのソリューションを提供している。

特に Oracle（オラクル <ORCL>）のアプリケーションや、オービックビジネスコンサルタント <4733>（OBC）の基幹業務システム「奉行シリーズ」を導入するシステム構築を強みとしている。OBC「奉行シリーズ」に関しては、OBC パートナーの中でも最大規模の導入専任チームを持ち、2022 年 3 月期末時点で導入法人数（累計）が 666 件に達している。2022 年 5 月には 2021 年 -2022 年シーズンの販売活動の実績などが評価されて「OBC Partner of the Year」を受賞した。

事業概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

クラウド分野では、パブリッククラウドベンダー最大手である Amazon（アマゾン・ドット・コム <AMZN>）の AWS（Amazon Web Services）を、同社の駐輪事業基幹システム基盤に採用して構築・運用ノウハウを蓄積するとともに、AWS 活用ソリューションとしてサービスを提供している。また Salesforce.com（セールスフォース・ドットコム <CRM>）日本法人の認定パートナーとして、世界 No.1 のクラウド CRM プラットフォーム「Salesforce」の導入支援に多数の実績を誇っている。

さらに「Salesforce」向け課金型サービスとして、自社開発のオリジナルツール（タスク管理ツール「SMAGAN」、帳票作成ツール「Smart Report Meister」、画面作成・データ可視化ツール「Smappi」）や、自社開発の在庫管理ツール「倉丸（くらまる）」など連携パッケージツールも提供している。

日系企業のグローバル展開を支援していることも特徴だ。ビジネスエンジニアリング <4828> のグローバル対応 ERP「mcframe GA」や、中国・用友軟件の中国シェア No.1 ERP「用友 U8」などに対応して、ERP パッケージ導入支援を行っている。

サポート & サービスは保守・運用のアウトソーシングが主力

3. サポート & サービス事業

サポート & サービス事業は、アプリケーション保守・運用ソリューション、インフラ保守・運用ソリューション、業務サポート・ソリューションなど、顧客のシステムやアプリケーションの保守・運用をアウトソーシング・サービスの形で受託するサービス・インテグレーションを展開している。

事業概要

ネットワークシステム構築や保守・運用などにおいて複合障害にも対処できる専門のエンジニア集団が、顧客のシステム運用部門に代わって包括サポートする保守・運用のアウトソーシング・サービスである。本社及び長崎の2拠点のMSC（マネージドサービスセンター）で連携し、24時間・365日対応のリモート監視、サービスデスク対応などによって、システムやアプリケーションの保守・運用に関するワンストップ・テクニカルサポートを実現している。またAmazonのAWSやMicrosoft Azure等のクラウドサービス導入支援も行っている。

ITIL（Information Technology Infrastructure Library）に準拠した同社の運用標準ND-OS（NCD Standard Operation Service）を構築し、顧客のITインフラ運用管理コストの削減を図っている。顧客と回線を繋いでリモート監視するため、コスト面の有利さも強みとなる。大手生保向けサポートサービス案件では、ヘルプデスク・サポートサービスやインフラ・サポートサービスとともに、顧客のもとでサポートを行うオンサイト・サポートサービスも提供している。

豊富な実績で培ったノウハウ、迅速な対応力、柔軟なサービス力、包括的サポートなどを強みとして、同社がシステム構築を受託した顧客の保守・運用にとどまらず、他社が構築したシステムやアプリケーションの保守・運用を受託していることも特徴だ。なおサポート&サービス事業の拠点においては、高度なセキュリティ環境で災害時等の事業継続計画（BCP）への対応を強化している。

IT 関連事業は大手優良顧客との強固な顧客基盤

4. IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤

IT 関連事業（システム開発事業、サポート&サービス事業）では、大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなど、大手優良企業との強固な顧客基盤を構築している。長期継続取引が多いことも特徴である。システム開発業界は、中堅企業が大手SI（システム・インテグレータ）企業の下請けとなる2次請け・3次請け受託の多い業界構造だが、同社の場合はエンドユーザーとの直接取引（1次受託）が8割以上を占めている。同社の技術力・品質力の高さを示す数字だろう。

IT 関連事業の主な取引先

50年以上の取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ、パナソニックグループ
30年以上の取引	エスアールエル、西部ガスグループ、日本生命グループ、富士フィルムグループ、メットライフ生命
20年以上の取引	KADOKAWA、電通グループ、日本水産、福岡県庁
10年以上の取引	大阪府農協電算センター、九電工、商船三井、ソニーグループ、東京海上日動火災、東京鐵鋼、マニユライフ生命、ヤクルト本社
近年の取引	ENEOSグループ、FWD生命、オリックス生命、北九州市、JTBアセットマネジメント、匠大塚、三菱商事ライフサイエンス、みずほフィナンシャルグループ、LIXILグループ 他

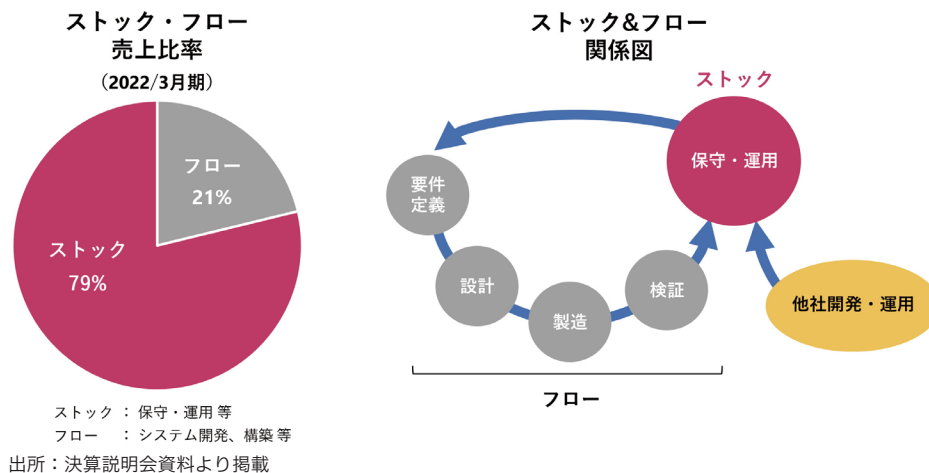
注：2022年4月1日時点

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また大手優良企業との長期継続取引が多いため、開発・構築したシステムの保守・運用等のストック売上も積み上がっている。他社開発案件の保守・運用受託を含めて、IT 関連事業におけるストック売上比率が約8割（2022年3月期）に達し、安定収益構造となっていることも特徴だ。

事業概要

IT 関連事業のビジネスモデル



パーキングシステムは電磁ロック式駐輪場管理・運営が主力

5. パーキングシステム事業

パーキングシステム事業は、電磁ロック式の駐輪機器販売と駐輪場管理運営を主力としている。IT を活用することで駐輪場の管理運営業務を省力化・効率化するだけでなく、全国の街から放置自転車等の駐輪問題をなくし、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO₂（二酸化炭素）排出削減による地球環境改善などにも貢献するビジネスである。

「IT と自転車と街と未来を変えていきたい」という思いから、1992 年に当時の新技術であった 2 次元コードでの月極駐輪場管理方法を提案し、これをきっかけに 1997 年よりパーキングシステム事業を開始、1999 年から NCD 駐輪場の設置を開始した。当初は電磁ロック式駐輪機器や料金精算機の売り切りが中心だったが、培ってきた IT 技術を生かして遠隔操作による駐輪場の無人管理を実現し、月極が主流だった駐輪場業界において、コイン駐輪場（時間貸し無人駐輪場）のパイオニアとして事業を拡大した。

具体的には主力の時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」（1999 年～）や、月極駐輪場「ECOPOOL」（2013 年～）などの駐輪サービスを、首都圏の駅周辺を中心として、関西、中部、九州地区等に展開（関西、中部はパートナー企業に運営委託）し、駅周辺、商業施設、地方自治体管理の駐輪場を網羅している。

放置自転車削減に貢献するとして全国の自治体、鉄道会社、商業施設などに幅広く支持され、電磁ロック式の駐輪場設置台数として国内最大級である。2022 年 4 月 1 日現在の NCD 駐輪場管理箇所数は 2,133 箇所、管理台数は 658,422 台となった。なお、自治体との取引では、自治体から指定管理者に選定され、官民協働による施設の設置・運営を行って自治体と共に街づくりを支援している。

事業概要



代表的な導入事例としては、2007 年歩道上駐輪場の先駆けとなった渋谷区あおい通り（新宿駅）、2011 年最大級 3,000 台規模の辻堂駅・テラスモール湘南、2018 年渋谷地区再開発案件の渋谷ストリーム、2019 年赤羽駅東口、2019 年東急グループ再開発案件の南町田グランベリーパーク、2020 年西武グループ再開発案件のグランエミオ所沢などがある。2021 年 4 月には、東京都江戸川区内の 4 駅（船堀駅、西葛西駅、葛西駅、葛西臨海公園駅）において、江戸川区が駅前放置自転車対策の一環として整備した駐輪場の指定管理者に選定され、15 ヶ所 22,900 台分の駐輪場とレンタサイクル 770 台の管理運営を開始した。

2022 年 4 月には、4 自治体（新宿区、板橋区、品川区、川崎市）において駐輪場管理運営事業者を選定され、合計 246 ヶ所・約 58,000 台の駐輪場の管理運営を開始した。また、野村不動産と協業して大型商業施設「KAMEIDO CLOCK（カメイドクロック）」内に合計 1,244 台の駐輪場を開設した。2022 年 6 月には、立川市魅力発信拠点施設コトリンク内の自転車等駐車場合計 1,820 台の管理運営を開始した。

パーキングシステム事業の取引先

パーキングシステム事業の主な取引先		
自治体	大田区、葛飾区、北区、渋谷区、新宿区、杉並区、世田谷区、台東区、中央区、豊島区、中野区、練馬区、文京区、朝霞市、市川市、川口市、狛江市、習志野市、府中市、横浜市、和光市、福岡市 他 (以下は指定管理者に選定) 荒川区、板橋区、江戸川区、江東区、品川区、港区、目黒区、柏市、川崎市、さいたま市、相模原市、立川市、多摩市、戸田市、名古屋市、京都市	・財務健全性や管理運営の品質面で高評価 ・関西、中部、九州地区等にも展開
商業施設等	アトレ、イオンリテール、イトーヨーカ堂、大丸松坂屋、コモディイイダ、住友不動産、西友、ダイエー、タイムズ 24、高島屋、東急ストア、東急不動産、野村不動産、パルコ、ビックカメラ、丸井、三井不動産、三越伊勢丹、ヨドバシカメラ 他	・キャッシュレス決済等、IT 技術を付加した提案
鉄道事業者	小田急電鉄、京王電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、相模鉄道、西武鉄道、東急電鉄、東武鉄道、東日本旅客鉄道、阪神電気鉄道、阪急電鉄、京阪電気鉄道 他	・主要鉄道事業者を網羅
その他団体等	川崎市交通安全協会、北区シルバー人材センター、相模原市まち・みどり公社、世田谷区シルバー人材センター、練馬区環境まちづくり公社、まちづくり三鷹、横浜市交通安全協会	・各種団体との連携により地域社会へ貢献

注 1：2022 年 4 月 1 日時点

注 2：指定管理者＝公の施設の管理を行わせるために期間を定めて指定する団体

出所：決算説明会資料より掲載

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022 年 6 月 20 日 (月)

4783 東証スタンダード市場

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

なお売上分類は「機器販売」「管理運営」「その他」としている。管理運営の区分としては、「自営駐輪場（民間企業との契約による同社ブランド「EcoStation21」の管理運営）」、「指定管理（自治体からの指定管理者選定による駐輪場の管理運営）」、「受託（鉄道会社や自治体などが運営する駐輪場の管理受託）」の3つに分類している。その他では、自転車を利用したライフスタイルを提案する複合施設として「STYLE-B」（東京都品川区）を運営している。

ユーザー利便性向上や運営管理コスト削減に向けて、2019 年 11 月には一部施設において駐輪場キャッシュレス決済サービス（精算機操作不要）を開始した。集金・メンテナンス回数が減少するため管理コストを削減できる。タッチレス精算のためコロナ禍の感染対策としても好評であり、順次導入を拡大する方針だ。さらに、収益力向上に向けて、駐輪料金の改定なども推進する方針だ。

プロジェクト管理・品質管理を徹底

6. リスク要因・収益特性

一般的なリスク要因として、IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）においては、大型案件などの受注や個別案件ごとの採算性によって売上や利益が変動する可能性がある。

この対策として同社は、受注委員会において見積段階から採算をチェックするとともに、受注後も審議会においてプロジェクト進捗・品質管理状況を厳重にチェックするなど、プロジェクト管理・品質管理を徹底して不採算化防止・採算維持に取り組んでいる。また全社ベースの取り組みとして、業務プロセス改善による効率化を推進している。

またシステム開発事業は開発後の保守・運用サービス受託拡大によって、サポート＆サービス事業は継続受託案件の積み上げによって、ストック売上が拡大（IT 関連事業のストック売上比率は 2022 年 3 月期実績で約 8 割）しているため安定した収益構造となっている。

パーキングシステム事業は、管理現場数・管理台数の積み上げによって駐輪場利用料収入や駐輪場管理運営受託に係るストック売上が主力となり、入札等によって受注変動がある機器販売のフロー売上の比率が低下している。ただし 2021 年 3 月期～2022 年 3 月期は、コロナ禍に伴う外出自粛の影響で駐輪場利用者数が大幅に減少した。需要は緩やかに回復傾向だが、状況によってはコロナ禍以前の水準まで回復するのに時間を要する可能性がある。

季節要因としては、システム開発事業は顧客企業の IT 投資予算の執行時期や検収時期の関係で、第 2 四半期（7 月 - 9 月）及び第 4 四半期（1 月 - 3 月）の構成比が高い傾向がある。このため、一時的な大型案件や不採算案件などの影響を除けば、全体として四半期ベースでは第 2 四半期と第 4 四半期の構成比が高く、また半期ベースでは下期（10 月 - 3 月）の構成比が高い傾向がある。ただしストック売上が拡大しているため、四半期業績の平準化が進展して季節要因の影響は小さくなっている。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

IT 関連事業の利益率が上昇基調

7. IT 関連事業の利益率が上昇基調

過去 5 期間（2018 年 3 月期 -2022 年 3 月期）のセグメント別売上高と構成比の推移を見ると、2020 年 3 月期までの構成比は、概ね IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）が 6 割強、パーキングシステム事業が 3 割強で推移していたが、2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期は、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響（外出自粛による駐輪場利用者数減少、工事や商談の延期）を受けたため、パーキングシステム事業の売上高が減少し、構成比も低下している。

セグメント別売上高と構成比

(単位：百万円、%)

項目	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
売上高						
システム開発事業	5,672	5,738	6,329	7,073	7,405	8,368
サポート＆サービス事業	4,308	4,524	4,611	4,568	5,072	6,099
パーキングシステム事業	5,392	5,948	6,027	6,693	5,060	6,073
連結売上高（その他含む）	15,405	16,237	17,007	18,390	17,563	20,555
売上高構成比						
システム開発事業	36.8	35.3	37.2	38.4	42.2	40.7
サポート＆サービス事業	28.0	27.9	27.1	24.8	28.9	29.7
パーキングシステム事業	35.0	36.6	35.4	36.4	28.8	29.5

出所：会社資料よりフィスコ作成

過去 5 期間（2018 年 3 月期 -2022 年 3 月期）のセグメント別営業利益と構成比（連結調整前）の推移を見ると、2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期はパーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けたが、この要因を除いても IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）の構成比が上昇傾向である。

セグメント別営業利益と構成比（連結調整前）

(単位：百万円、%)

項目	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
営業利益						
システム開発事業	389	549	726	799	928	1,020
サポート＆サービス事業	127	267	374	224	481	620
パーキングシステム事業	744	925	883	944	13	451
連結調整前合計（その他含む）	1,246	1,655	1,921	1,953	1,421	2,096
営業利益構成比						
システム開発事業	31.2	33.2	37.8	40.9	65.3	48.7
サポート＆サービス事業	10.2	16.1	19.5	11.5	33.9	29.6
パーキングシステム事業	59.8	55.9	46.0	48.4	1.0	21.5

出所：会社資料よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

過去 5 期間（2018 年 3 月期 -2022 年 3 月期）のセグメント別営業利益率の推移を見ると、システム開発事業はプロジェクト管理・品質管理徹底などの施策の成果で利益率が概ね上昇基調である。サポート＆サービス事業は、新規受託の大型案件（他社案件からの切り替え受託を含む）で一時的な初期コストが発生した場合に、利益率が低下する傾向（2017 年 3 月期、2020 年 3 月期）があるが、この一時的初期コストが一巡して稼働が安定化すると、営業利益率が大幅に改善（2019 年 3 月期、2021 年 3 月期、2022 年 3 月期）している。

パーキングシステム事業は 2020 年 3 月期まで 10% 台半ばの高い水準で推移していたが、2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期はコロナ禍の影響で売上高が減少したため、営業利益率も大幅に低下している。駐輪場利用者がコロナ禍以前の水準まで回復するのに時間を要することを想定し、収益性回復に向けて管理運営コスト削減、料金改定、周辺業務内製化などの施策を推進している。

セグメント別営業利益率

(単位：%)

項目	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
営業利益率						
システム開発事業	6.9	9.6	11.5	11.3	12.5	12.2
サポート＆サービス事業	3.0	5.9	8.1	4.9	9.5	10.2
パーキングシステム事業	13.8	15.6	14.7	14.1	0.3	7.4

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2022 年 3 月期は大幅増収増益で着地

1. 2022 年 3 月期連結業績の概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が 2021 年 3 月期比 17.0% 増の 20,550 百万円、営業利益が 272.3% 増の 902 百万円、経常利益が 146.1% 増の 956 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 214.7% 増の 458 百万円で、大幅増収増益となった。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022 年 6 月 20 日 (月)
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 3 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

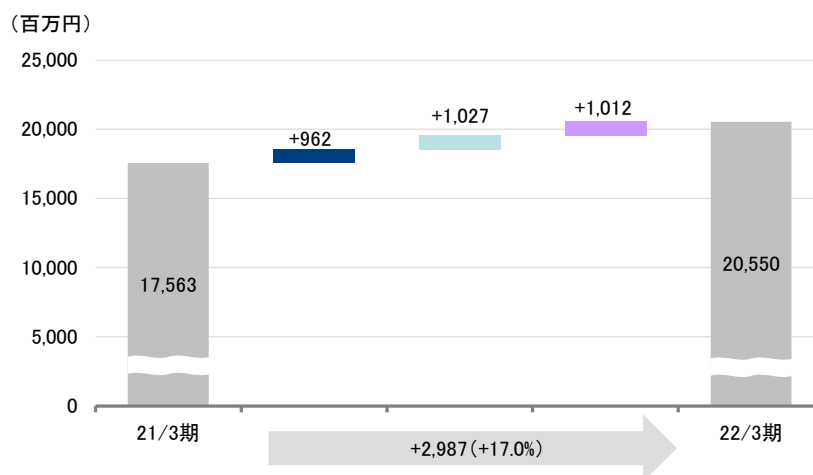
	21/3 期	22/3 期	増減率
売上高	17,563	20,550	17.0%
売上総利益	2,507	3,257	29.9%
販管費	2,265	2,354	3.9%
営業利益	242	902	272.3%
経常利益	388	956	146.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	145	458	214.7%
セグメント別売上高			
システム開発事業	7,405	8,368	13.0%
サポート&サービス事業	5,072	6,099	20.2%
パーキングシステム事業	5,060	6,073	20.0%
セグメント別営業利益（調整前）			
システム開発事業	928	1,020	9.9%
サポート&サービス事業	481	620	28.7%
パーキングシステム事業	13	451	3138.4%

出所：会社資料よりフィスコ作成

IT 関連事業（システム開発事業、サポート&サービス事業）が引き続き好調に推移し、売上高は初めて 200 億円を突破した。パーキングシステム事業はコロナ禍の影響が継続したが、2021 年 3 月期との比較では影響が和らいで回復基調となった。売上総利益は増収効果や生産性向上効果で 29.9% 増加し、売上総利益率は 15.9% で 1.6 ポイント上昇した。販管費は DX 投資が増加したものの、全体としては 3.9% 増加にとどまり、販管費比率は 11.5% で 1.4 ポイント低下した。この結果、営業利益は V 字回復の形となった。営業利益率は 4.4% で 3.0 ポイント上昇した。特別損失には社宅及び駐輪場設備に係る減損損失 215 百万円を計上した。

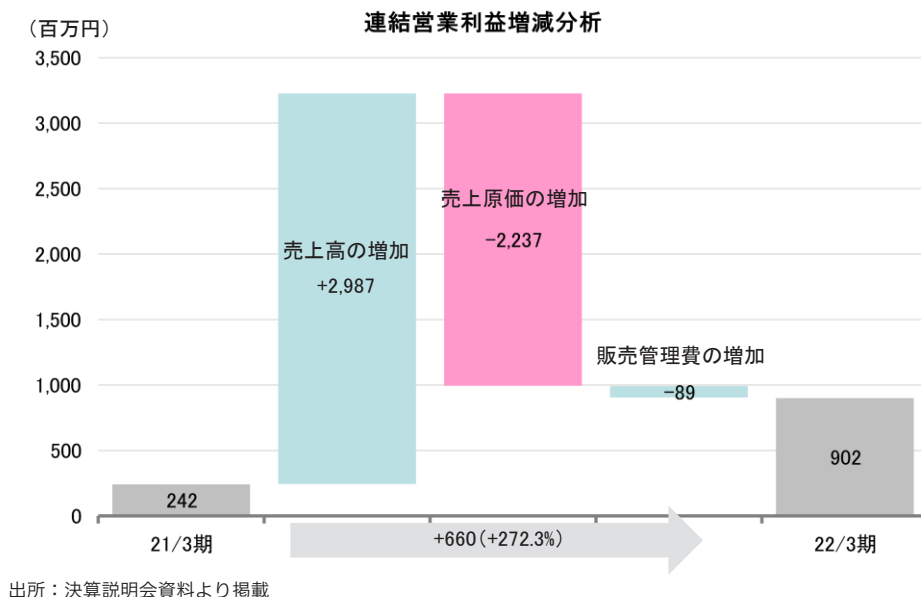
連結売上高増減分析

■ システム開発事業 ■ サポート&サービス事業 ■ パーキングシステム事業



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向



なお、前回予想（2022 年 2 月 4 日付の上方修正値、売上高 20,000 百万円、営業利益 900 百万円、経常利益 920 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 500 百万円）との比較では、概ね同水準で着地した。また、収益認識会計基準適用の影響額として、従来方法に比べて売上高は 108 百万円減少、売上原価は 100 百万円減少、営業利益、経常利益、及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ 8 百万円減少している。収益認識会計基準適用の影響は軽微である。

IT 関連事業の好調継続

2. セグメント別動向

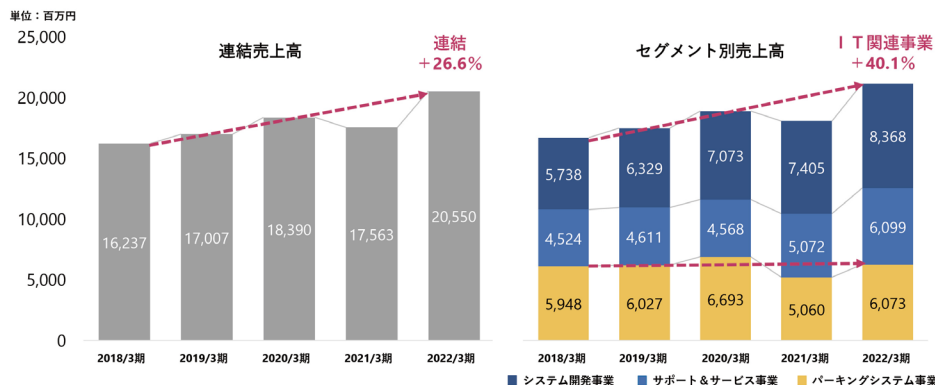
セグメント別の動向（営業利益は親会社に係る一般管理費など全社費用等調整前）は以下のとおりである。過去 5 期間の推移を見ると、IT 関連事業は好調が継続している。パーキングシステム事業はコロナ禍で大きな影響を受けた 2021 年 3 月期的大幅な落ち込みから回復基調となった。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
https://www.ncd.co.jp/ir/

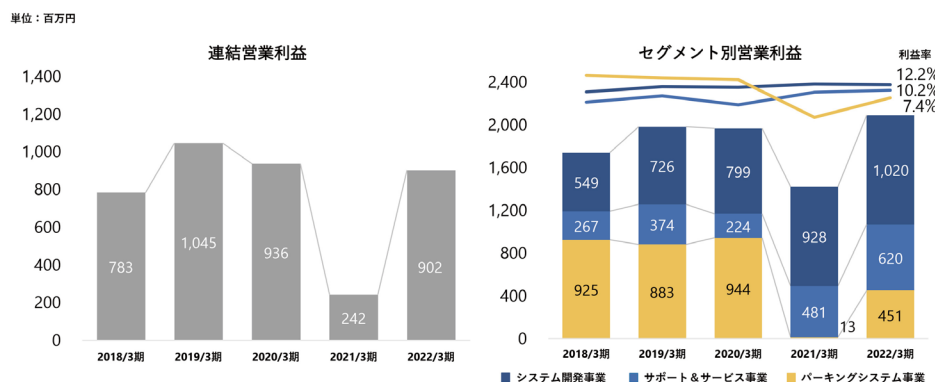
業績動向

売上高の推移



出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別営業利益の推移



出所：決算説明会資料より掲載

システム開発事業は売上高が 2021 年 3 月期比 13.0% 増の 8,368 百万円、営業利益が 9.9% 増の 1,020 百万円だった。生損保の既存顧客向けを中心に、注力しているアカウントプラン（既存顧客に対して受注していない領域をターゲットとする提案営業）を推進し、新商品対応など新規領域の案件獲得が順調だった。また、業務効率化ニーズの高まりを背景として、会計シェアードサービスの導入（OBC の勘定奉行導入など）など、パッケージ導入も好調だった。さらに、大手製造業企業向けの基幹システム刷新プロジェクトを受注した。営業利益率は 12.2% で 0.3 ポイント低下した。

サポート＆サービス事業は売上高が 20.2% 増の 6,099 百万円、営業利益が 28.7% 増の 620 百万円だった。前期に受託した情報システム部門業務アウトソーシング案件（日本水産<1332>グループ向けのシステム運用）の稼働が本格化した。さらに既存顧客へのクロスセルにより、リモート運用監視サービスも拡大した。営業利益率は 10.2% で 0.7 ポイント上昇した。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)

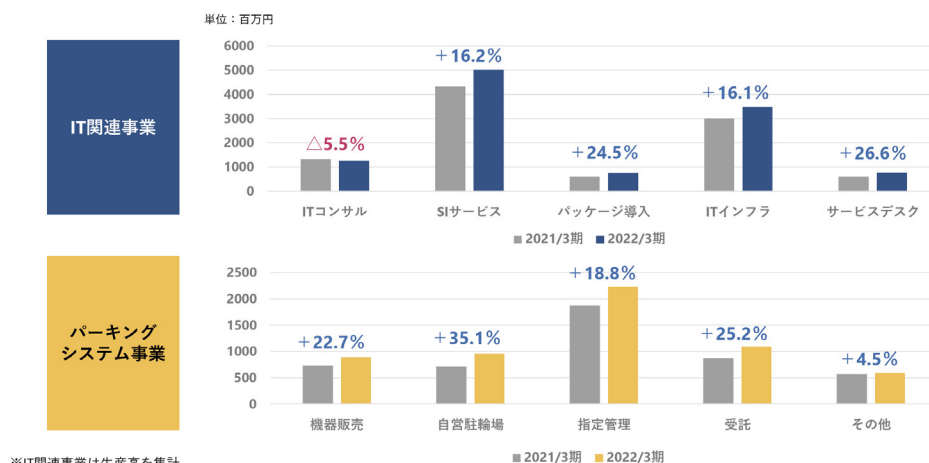
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

パーキングシステム事業は売上高が 20.0% 増の 6,073 百万円、営業利益が 451 百万円（2021 年 3 月期は 13 百万円）だった。コロナ禍の影響が和らいで通勤・通学客の鉄道利用状況が改善し、機器販売の新規案件、前期に受注した指定管理者事業の大型案件も寄与して回復基調となった。営業利益率は 7.4% で 7.1 ポイント改善した。増収効果に加えて、コスト面でグループ会社を活用した外部委託業務の内製化なども寄与した。なお、コロナ禍前の 2020 年 3 月期実績（売上高 6,693 百万円、営業利益 944 百万円）との比較で見ると回復途上である。

また、売上分類を、IT 関連事業では「IT コンサル」「SI サービス」「パッケージ導入」「IT インフラ」「サービスデスク」、パーキングシステム事業では「機器販売」「自営駐輪場」「指定管理」「受託」「その他」とした場合、同社単体ベース売上高の推移は以下の通りとなる。IT 関連事業では主力の SI サービスと IT インフラが 2 桁伸び牽引している。パーキングシステム事業ではコロナ禍の影響が和らいで、全分類で回復基調となっている。

売上高の推移 (NCD 単体)



※IT関連事業は生産高を集計

出所：決算説明会資料より掲載

財務の健全性は良好

3. 財務の状況

財務面で見ると、2022 年 3 月期末の資産合計は 2021 年 3 月期末比 1,074 百万円増加して 11,890 百万円となった。現金及び預金が 1,093 百万円増加した。負債合計は 771 百万円増加して 7,422 百万円となった。未払法人税等が 404 百万円増加、賞与引当金が 330 百万円増加した。有利子負債は 430 百万円減少した。純資産は 303 百万円増加して 4,468 百万円となった。この結果、自己資本比率は 37.3% で 1.0 ポイント低下したが、有利子負債は減少しており、財務の健全性は良好と弊社では判断している。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

項目	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
売上高	16,237	17,007	18,390	17,563	20,550
売上原価	13,552	13,926	15,246	15,055	17,293
売上総利益	2,684	3,081	3,143	2,507	3,257
売上総利益率 (%)	16.5	18.1	17.1	14.3	15.9
販管費	1,901	2,036	2,206	2,265	2,354
販管費率 (%)	11.7	12	12	12.9	11.5
営業利益	783	1,045	936	242	902
営業利益率 (%)	4.8	6.1	5.1	1.4	4.4
営業外収益	46	66	51	175	82
営業外費用	22	22	34	29	28
経常利益	807	1,089	953	388	956
経常利益率 (%)	5	6.4	5.2	2.2	4.7
特別利益	-	-	92	14	28
特別損失	23	131	43	137	216
税金等調整前当期純利益	784	958	1,002	265	768
法人税等合計	258	340	349	112	298
親会社株主に帰属する当期純利益	526	615	648	145	458
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	3.2	3.6	3.5	0.8	2.2
包括利益	631	483	571	264	412
資産合計	11,070	11,048	11,617	10,816	11,890
（流動資産）	6,343	6,455	6,644	6,768	7,949
（固定資産）	4,727	4,593	4,972	4,047	3,941
負債合計	7,981	7,595	7,704	6,651	7,422
（流動負債）	4,043	4,291	4,311	3,976	4,721
（固定負債）	3,937	3,304	3,392	2,674	2,701
純資産合計	3,089	3,453	3,913	4,165	4,468
（株主資本）	2,891	3,387	3,924	4,057	4,406
（資本金）	438	438	438	438	438
自己株式除く期末発行済株式総数（株）	7,941,368	7,941,368	7,941,368	8,071,068	8,071,068
1 株当たり当期純利益（円）	66.31	77.45	81.62	18.11	56.78
1 株当たり純資産額（円）	387.8	433.34	490.66	512.95	549.14
1 株当たり配当額（円）	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
自己資本比率 (%)	27.8	31.1	33.5	38.3	37.3
自己資本当期純利益率 (%)	18.7	18.9	17.7	3.6	10.7
営業活動によるキャッシュ・フロー	791	416	376	218	1,918
投資活動によるキャッシュ・フロー	-554	-219	-164	142	-48
財務活動によるキャッシュ・フロー	-271	-312	-370	-61	-779
現金及び現金同等物の期末残高	2,700	2,579	2,420	2,721	3,814

出所：会社資料よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期増収・2 桁営業増益予想、さらに上振れの可能性

● 2023 年 3 月期連結業績予想の概要

2023 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 2022 年 3 月期比 2.2% 増の 21,000 百万円、営業利益が 10.8% 増の 1,000 百万円、経常利益が 7.6% 増の 1,030 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 30.9% 増の 600 百万円としている。

2023 年 3 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期予想	増減率
売上高	20,550	21,000	2.2%
IT 関連事業	14,467	14,800	2.3%
パーキングシステム事業	6,073	6,200	2.1%
営業利益	902	1,000	10.8%
経常利益	956	1,030	7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	458	600	30.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	56.78	74.33	-
1 株当たり配当額 (円)	14.00	14.00	-

出所：会社資料よりフィスコ作成

IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）の売上高計画は 2022 年 3 月期比 2.3% 増の 14,800 百万円としている。顧客企業における DX 投資拡大も背景として順調に伸長する見込みで、システム開発事業では生損保の既存顧客を中心とする新規領域の案件獲得、サポート & サービス事業では保守・運用の拡大を推進する。パーキングシステム事業の売上高計画は 2.1% 増の 6,200 百万円としている。不透明感があるものの、コロナ禍の影響が和らいで緩やかな回復が続く見込みとしている。コスト面では人的資本や DX 推進に伴う戦略的投資を拡大するが、増収効果や生産性向上効果などで吸収して 2 桁営業増益予想としている。なお親会社株主に帰属する当期純利益については減損損失計上が一巡して大幅増益予想としている。全体としては保守的な印象が強く、弊社では会社予想に上振れの可能性があるとして評価している。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

成長戦略

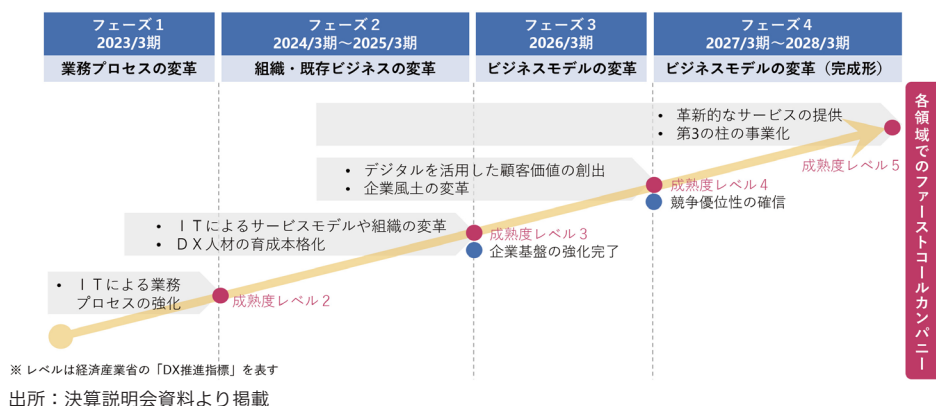
さらなる成長に向けてパーパスを策定

1. さらなる成長に向けてパーパスを策定

トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進している。そして 2022 年 4 月には、さらなる成長に向けて、「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めたグループのパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定するとともに、経営理念を一部改定して「ユニークな技術とサービスにより、明るい未来に貢献する。」とした。

また、DX ビジョン「私たち NCD グループは、お客様のビジネスの変革や社会の発展に貢献し、かつ従業員が生き活きと仕事をする中で、グループ全体の成長が持続する企業を目指します。その実現のために、グループ一人ひとり知恵を絞り、意識の変革を行い、新たな発想のデジタル技術とサービス創出に挑戦します。」を掲げ、DX 推進を本格化させる方針を打ち出した。そして 2022 年 4 月に DX 推進部を新設し、ロードマップを策定した。

DX ロードマップ



現・中期経営計画最終年度目標は売上高が前倒し達成、営業利益が未達

2. 現・中期経営計画の進捗状況

現・中期経営計画「Vision2023」（2021 年 3 月期 -2023 年 3 月期）の進捗状況は以下の通りである。最終年度 2023 年 3 月期の計画は売上高が 21,000 百万円、営業利益が 1,000 百万円で、当初の計画（売上高 20,000 百万円、営業利益 1,200 百万円）に対して、売上高は 1 期前倒しで達成したが、営業利益は未達の形となる。IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）は順調に伸長したが、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を大きく受けたことが主因である。

日本コンピュータ・ダイナミクス

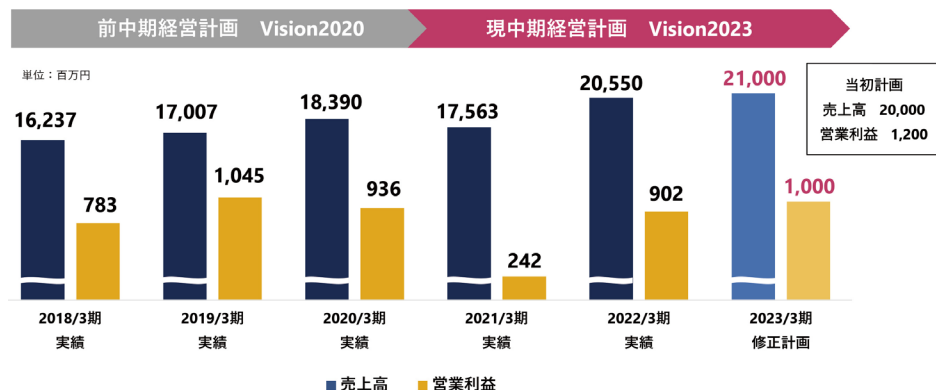
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)

<https://www.ncd.co.jp/ir/>

成長戦略

中期経営計画の進捗状況



出所：決算説明会資料より掲載

2023 年 3 月期は次期中期経営計画の基盤づくり

3. 2023 年 3 月期は次期中期経営計画の基盤づくり

基本戦略に大きな変化はなく、2023 年 3 月期は次期中期経営計画の基盤づくりの年と位置付けて、ストック（運用）とフロー（開発）の連携強化による更なる付加価値の向上を目指す方針だ。IT 関連事業では NCD サービスモデルの活用、クラウド人材の育成・拡充、グループ各社との協業体制強化など、パーキングシステム事業では BPR（Business Process Re-engineering = ビジネスプロセス・リエンジニアリング = 業務改革）施策の着実な実行による収益基盤のさらなる強化、「ECOPOOL」の戦略的拡販など、管理間接部門ではサステナビリティ経営の推進、ガバナンス態勢の高度化、人的資本経営への取り組み強化、DX の推進などに取り組む方針としている。

なお、パーキングシステム事業の BPR 施策の進捗状況については、業務プロセス・要員フォーメーション再設計では、駐輪場でのチャットボットによる問い合わせサービスを 2023 年 3 月期中に導入予定としている。グループ子会社の役割強化による工事等周辺業務の内製化促進では、NCD プロスにおいて駐輪機器設置工事・周辺工事・集金業務等を開始している。利用料金体系の合理化及びキャッシュレス決済の拡大では、合理化対象駐輪場の料金改定が計画通りに進行中で、キャッシュレス決済機能の導入も新規現場を中心に進展している。デベロッパー・設計事務所など新たな販路開拓では、デベロッパーとの連携強化によって亀戸、流山、おたかの森など再開発案件の受注が拡大している。また、2022 年 2 月には、駐輪場における利用者サービスの一環として、駐輪場での「Amazon ロッカー」のサービスを開始した。宅配便の再配達削減につながることで CO₂ 削減にも貢献する。

パーパス策定で新たな成長ステージへ

4. パーパス策定で新たな成長ステージへ

下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「パーキングシステム事業の事業環境がコロナ禍で大きく変化したが、IT 関連事業は順調に収益力が向上している。次期中期経営計画では、成長に向けた基本方針に大きな変化はないが、パーキングシステム事業の事業環境がコロナ禍前の水準に戻らないことも想定し BPR を推進するとともに、サステナビリティ経営を意識しながら変革や新分野へのチャレンジをさらに加速させたい」と熱く語っている。弊社では、IT 関連事業が引き続き牽引するだけでなく、パーパス策定や積極的な事業展開によって、新たな成長ステージに入る可能性があると評価している。

株主還元策

安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

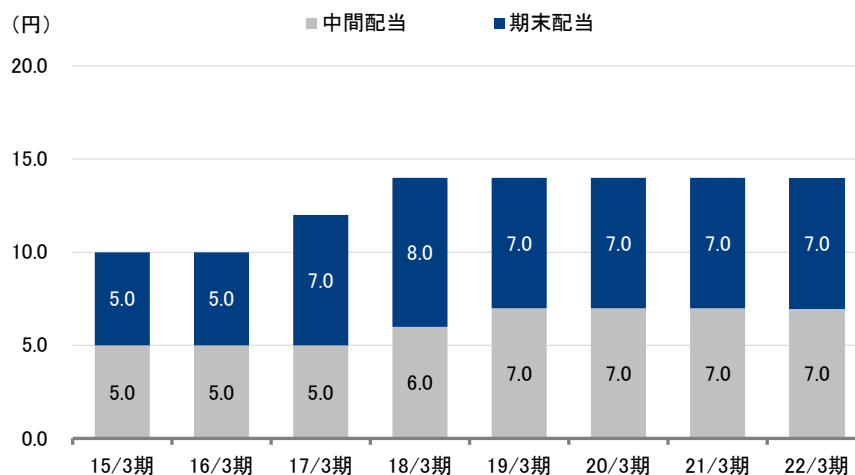
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

利益配分については、企業体質の強化と積極的な事業展開に備えて内部留保に努めるとともに、配当性向や配当利回りなどを総合的に判断し、安定的な配当を維持することを基本方針としている。配当性向の目標は設定せず、今後も経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開を継続しつつ、適切な利益還元を実施する方針としている。この基本方針に基づいて、2022 年 3 月期の配当は 2021 年 3 月期と同額の年間 14 円（第 2 四半期末 7 円、期末 7 円）とした。配当性向は 24.7% となる。そして 2023 年 3 月期の配当予想は 2022 年 3 月期と同額の年間 14 円（第 2 四半期末 7 円、期末 7 円）としている。予想配当性向は 18.8% となる。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022 年 6 月 20 日 (月)
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金の推移



出所：決算説明会資料より掲載

2. 株主優待制度

また株主還元の一環として株主優待制度も実施している。毎年 9 月 30 日現在の 1,000 株（10 単位）以上保有株主を対象として、保有株式数及び継続保有期間に応じて優待品（クオカード）を贈呈している。

優待制度

贈呈品：クオカード

保有株式	継続保有期間	
	3年未満	3年以上
1,000株以上 3,000株未満	2,000円分	3,000円分
3,000株以上 5,000株未満	3,000円分	5,000円分
5,000株以上	5,000円分	7,000円分

<継続保有期間条件について>

・年 1 回毎年 9 月末を基準日とし、同日付の当社株主名簿の記録により確認できる株主様を対象といたします。

・継続保有判定は、半期ごと(毎年3月末および9月末)の当社株主名簿に、「同一の株主番号」で 連続して 7 回以上記録された株主様を、継続保有「3 年以上」の対象といたします。

出所：会社説明資料より掲載

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

ESG・SDGs への取り組み

サステナビリティ経営を推進

1. サステナビリティ経営を推進

ESG・SDGs への取り組みも強化し、サステナビリティ基本方針に基づいてサステナビリティ推進活動をグループ横断的に実施していくため、2021 年 10 月にはサステナビリティ推進委員会を設置した。

マテリアリティとしては「カーボンニュートラル実現への貢献」「安心・安全で豊かな社会づくり」「多様な人材が活躍できる社会へ」「社会からの信頼を」を掲げている。パーキングシステム事業は放置自転車解消対策、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO₂ 排出削減による地球環境改善などに貢献するビジネスである。自転車活用推進法（自転車の活用を総合的・計画的に推進することを目的として 2017 年 5 月施行）に基づいて、各地で自転車活用推進計画も進行している。2022 年 4 月には、プロロードレースチーム「さいたまディレーブ」とオフィシャルサプライヤー契約を締結した。地域・社会への貢献も目的としている。

同社グループのマテリアリティ

① カーボンニュートラル実現への貢献 - DXの推進 - 高付加価値な駐輪サービスの提供	② 安心・安全で豊かな社会づくり - レジリエントな社会インフラの提供 - 地方創生への貢献	③ 多様な人材が活躍できる社会へ - ダイバーシティ & インクルージョンの推進 - 働きやすさと働きがいの両立 - 次世代リーダーの育成	④ 社会からの信頼を - ガバナンス体制の高度化 - コンプライアンスの推進 - 適切なリスクマネジメント
--	--	--	--



高付加価値な駐輪サービスの提供

2022年2月、駐輪場への「Amazonロッカー」導入を開始。再配達が削減されることにより、CO₂ 排出抑制に寄与



地方創生への貢献

2020年4月、長崎県五島市に長崎営業所五島オフィスを開設。新卒採用を実施するなど、当地域の雇用創出を図っている

出所：決算説明会資料より掲載

ダイバーシティへの取り組みも強化

2. ダイバーシティへの取り組みも強化

人材戦略としては、健康経営、明るい職場づくり、働き方改革、キャリア支援、社内ベンチャー、D&I（ダイバーシティ & インクルージョン）を推進している。2021 年 4 月にはグループ統一の新人事制度を導入した。2021 年 9 月には、健康企業宣言東京推進協議会が運営する健康優良企業認定制度「健康企業宣言」において、健康優良企業「金の認定」を取得した。

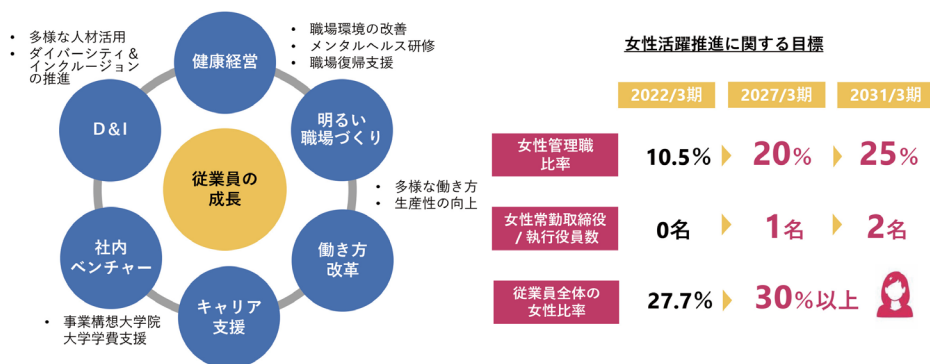
日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 20 日 (月)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

ESG・SDGs への取り組み

女性の常勤取締役 / 執行役員数の目標は 2027 年 3 月期 1 名、2031 年 3 月期 2 名としている。一般的に女性取締役は社外取締役として迎えることが多いが、同社は常勤取締役 / 執行役員として女性の社内登用を進める方針としている。また、2021 年 6 月改訂のコーポレートガバナンス・コードへの対応を推進し、取締役のスキル・マトリックスの開示、議決権電子行使プラットフォームへの参加などを行っている。

人材戦略



出所：決算説明会資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp